Wirtschaftliche und politische Konkurrenz als Entdeckungsverfahren[*]

Athanassios Pitsoulis, Hans Jürgen Schlösser[**]

1 Vorbemerkung: Konkurrenz, Lernen, Unsicherheit

Konkurrenz tritt in vielen Erscheinungsformen auf: Sie existiert als Wettbewerb zwischen Unternehmen, politischen Parteien und sogar Staaten um die Zahlungsbereitschaft von Nachfragern, Wählern und international mobiler Produktionsfaktoren (Pitsoulis 2004). Wettbewerbsprozesse lösen in der Regel Lernprozesse aus, denn Aktionen von Akteuren auf beiden Marktseiten, Angebot und Nachfrage, müssen ausgewertet werden, um Erfolgschancen zu wahren. Nicht lernfähige Akteure werden nicht in der Lage sein, Vorsprünge gegenüber anderen zu erkämpfen bzw. zu erhalten. Dementsprechend ist das Phänomen des Lernens schon lange ein ökonomisches Thema. Tatsächlich baut Adam Smiths Metapher von der unsichtbaren Hand des Marktmechanismus auf der Vorstellung auf, dass die Informationsfunktion von Preissignalen zu einer dezentralen, wechselseitig vorteilhaften Koordinierung wirtschaftlicher Aktivität führt. Diese Informationsfunktion der Preise ist Gegenstand Friedrich A. von Hayeks Theorie der Wissensnutzung in der Gesellschaft (Hayek 1945). Faktisch gehen in Preise eine ganze Reihe von Informationen ein, wie Produktionskosten, Transport- und Transaktionskosten, anbieter- und nachfrageseitige Marktmacht, die Preis- und Qualitätselastizität der Nachfrage etc. So gesehen stellen Marktpreise Informationsaggregate dar, und das Erlernen ihrer korrekten Auswertung vereinfacht wirtschaftliche Entscheidungen stark.

Da Anbieter – seien es Unternehmen, Parteien oder Regierungen – über private Informationen verfügen, hängt der Marktpreis von dem Ausmaß ab, in dem die Anbieter von diesen privaten Informationen Gebrauch machen. Eine Informationseffizienz von Märkten ist demnach unmöglich. Dies ist die Aussage des so genannten Grossman-Stiglitz-Paradoxons (Grossman/Stiglitz 1980): „Enthüllt ein Gleichgewicht nämlich sämtliche privaten Informationen, ist die individuelle private Information nutzlos. Wird aber diese private Information, weil sie nutzlos ist, nicht genutzt, so kann das Gleichgewicht diese auch nicht enthüllen." (Heinemann 2001: 117f.)

Konkurrenz ist ein Anreizsystem, welches idealerweise alle Beteiligten zu Höchstleistungen veranlasst, auch und vor allem wenn es um den Umgang mit

---

[*] Eine gekürzte Version dieses Textes ist erschienen in: Polis und Paideia, 1/2006, S. 144-158.
[**] Fachbereich Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsinformatik und Wirtschaftsrecht, Universität Siegen, Hölderlinstr. 3, 57068 Siegen, Tel. 0271 740 4770, Fax 0271 740 2609, e-Mail: pitsoulis@vwl.wiwi.uni-siegen.de.

Wissen und Information geht. Die Sichtweise des Wettbewerbs als Entdeckungsverfahren geht auf Hayek zurück. Er betrachtet Wettbewerb „systematisch als ein Verfahren zur Entdeckung von Tatsachen [...], die ohne sein Bestehen entweder unbekannt bleiben oder doch zumindest nicht genutzt werden würden“ (Hayek 1969: 249). Konkurrenz dient zwar der Entdeckung neuer Handlungsmöglichkeiten, kann jedoch das Problem des Wissensmangels nie ganz beseitigen.

Es ist demnach immer ein Grad der Unsicherheit mit dem Marktgleichgewicht verbunden. Erstaunlicherweise ist gerade Unsicherheit aber die Grundlage für vorhersagbares Verhalten (Heiner 1983). Dies liegt daran, dass Entscheidungsträgern nur begrenzte Mengen von Handlungsmöglichkeiten zur Verfügung stehen. Diese können durch Lernprozesse vergrößert werden. Regelmäßiges Verhalten entsteht aus dem Phänomen, dass bei Unsicherheit Entscheidungsträger nicht unbedingt eine neue Handlungsmöglichkeit auswählen, obwohl sie sich tatsächlich als vorteilhaft erweisen würde. Gäbe es keine Unsicherheit, würde diese Handlungsmöglichkeit jedoch mit Sicherheit gewählt. Aus diesem Grund ist eine kleine Menge an Handlungsmöglichkeiten gegebenenfalls die beste Verfahrensweise bei Unsicherheit. Das Verhalten eines Entscheidungsträgers ist bei einem kleinen Repertoire an Handlungsmöglichkeiten aber leichter vorhersagbar als bei einem großen. Man kann also auf diese Art und Weise untersuchen, unter welchen Bedingungen neue Handlungsmöglichkeiten in das Verhaltensrepertoire aufgenommen werden, also Lernprozesse erfolgen.

Dieser Sachverhalt kann mit einem Beispiel illustriert werden: Man stelle sich vor, man solle vorhersagen, ob eine Person bei ihrem nächsten Spaziergang einen Regenschirm mitnehmen wird, obwohl sie dies bisher noch nie getan hat. Täte sie dies, hätte sie ihr Verhalten durch einen Lernprozess verändert. Versetzen wir uns nun in den Spaziergänger hinein: Bislang bestand das Handlungsrepertoire nur aus der Verhaltenweise, bei Spaziergängen stets ohne Regenschirm aus dem Haus zu gehen. Er hat die Wahl, diese Regel auch beim nächsten Spaziergang zu befolgen. Geht er ohne aus dem Haus, besteht die Chance, dass er nass wird. Nimmt er den Regenschirm mit, besteht aber eine Chance, dass es nicht regnet. Stünde der Person eine sichere Wettervorhersage zur Verfügung, würde sie nie Fehler machen, d.h. bei Trockenheit nie mit Regenschirm und bei Regen immer mit Regenschirm spazieren gehen. Die Wettervorhersage ist aber dummerweise unsicher, d.h. es besteht das Risiko des Auftretens beider Fehler. Wie verhält sich ein rationaler Spaziergänger?

Eine mögliche Erklärung rationaler Lernprozesse soll hier kurz skizziert werden. Wenn die Unsicherheit zunimmt, nimmt die Fehlerwahrscheinlichkeit zu. Sowohl ohne als auch mit Schirm aus dem Haus zu gehen kann falsch sein. Trockenbleiben ist gut, Nasswerden ist schlecht. Für den Spaziergänger stellt sich die folgende Frage: Wie groß ist die Wahrscheinlichkeit, den Schirm nicht umsonst mitgenommen

zu haben, im Vergleich zur Wahrscheinlichkeit, den Schirm umsonst mitgenommen zu haben? Nennen wir diese relative Wahrscheinlichkeit *A* und sagen wir, *A* sei 1:3. Wie verhält sich *A* zum zu erwartenden Ärger des Nasswerdens relativ zur erwarteten Befriedigung beim Trockenbleiben? Nennen wir diese relative Wahrscheinlichkeit *B* und nehmen wir an, *B* sei 1:4. Zufriedenheit bei Trockenbleiben ist also ex ante viermal so gravierend wie Ärger beim Nasswerden. Die Wahrscheinlichkeit, mit Schirm die falsche Entscheidung getroffen zu haben ist „nur" dreimal so groß, wie mit Schirm die richtige Entscheidung getroffen zu haben. Schirmmitnehmen lohnt sich also. Wäre aber das Wetter unberechenbarer und *A* z.B. gleich 1:5, so würde sich das Schirmmitnehmen schon nicht mehr lohnen. Potentielle Zufriedenheit bei Trockenbleiben wäre zwar nach wie vor viermal so wichtig wie potentieller Ärger beim Nasswerden, doch die Wahrscheinlichkeit, mit Schirm falsch zu liegen, wäre fünfmal so groß, wie mit Schirm richtig zu liegen. Paradoxerweise führt also Unsicherheit zu einer besseren Vorhersagbarkeit des Verhaltens. Der Grund ist, dass Lernprozesse nicht stattfinden; sie fallen zugunsten der Beibehaltung bewährter Regeln aus.

Marktsysteme generieren einen ständigen Strom von Initiativen, Experimenten und Vorsprungsversuchen, Fehlentscheidungen und daher dauerhafte Unsicherheit. Diese Unsicherheit ist eine Quelle für Innovationen. Sogar Monopolisten können sich durch potentielle Wettbewerber, die ihnen die Marktmacht streitig machen wollen, dermaßen bedroht fühlen, dass sie Überschüsse in Forschung und Entwicklung lenken. Unsicherheit schafft also – wenn man so will – Fortschritt.

2 Konkurrenz als Fortschrittsprinzip

2.1 Konkurrenz in der Wirtschaft

Die Idee des Wettbewerbs als Ordnungsprinzip des Wirtschaftens geht auf Adam Smith zurück (Weizsäcker 1988: 12). Konkurrenz ist die wichtigste Voraussetzung für das Funktionieren eines marktwirtschaftlichen Systems und für die Realisierung seiner Vorteile. Leider existiert einige Unklarheit über den Begriff. Eine allgemein akzeptierte Definition des Phänomens existiert nicht (Herdzina 1999: 11f.). Konkurrenz lässt sich grundlegend verstehen, als Rivalität, die dann entsteht, wenn zwei oder mehr Akteure etwas zu gewinnen versuchen, das nicht alle gleichzeitig gewinnen können (Stigler 1987: 35). Sie beinhaltet das Streben von zwei oder mehr Personen oder Gruppen nach einem Ziel, wobei der höhere Zielerreichungsgrad des einen in der Regel einen geringeren Zielerreichungsgrad des(r) anderen bedingt (Schmidt 1996: 1f.).

Es macht Sinn, bei Überlegungen über internationale Wirtschaftskonkurrenz – wie bei allen Wettbewerbsfragen – an der Sequenz "Voraussetzungen-Ablauf-Wirkungen" anzusetzen (Herdzina 1999: 3). Für marktwirtschaftlichen Wettbewerb

ist Freiheit zum Wettbewerb eine unerlässliche Voraussetzung. Jeder Definitionsversuch des marktwirtschaftlichen Wettbewerbsbegriffes muss an den folgenden Verhaltens-, Prozess- und Strukturebenen ansetzen: Ein Marktgeschehen wird dann als wettbewerblich definiert,

- wenn es bestimmte Wirkungen bzw. Marktergebnisse herbeiführt, wie z.B. die rasche Anpassung des Angebots an Nachfrageänderungen,
- wenn bestimmte Prozessabläufe bzw. Marktverhaltensweisen vorkommen und andere nicht, z.B Vorstöße und Verfolgungen, aber keine Absprachen zur Ausschaltung des Wettbewerbs und
- wenn Konstellationen, die als Voraussetzungen für das Eintreten dieser Verhaltensweisen erachtet werden, gegeben sind, z.B. Markteintrittsfreiheit für potentielle Wettbewerber.

Unter Wettbewerbsfunktionen versteht man die Wirkungen, „die vom Wettbewerb ausgehen und das Verhalten der Marktsubjekte - und dadurch auch die Marktprozesse, Marktstrukturen und Marktergebnisse – verändern“ (Olten 1998: 18). Hierzu gibt es eine ganz Reihe konkurrierender Ansätze. Nach Erich Hoppmann ist grundsätzlich strittig, ob die Darstellung der Wettbewerbsfunktionen mit Hilfe von Gleichgewichtsmodellen der mikroökonomischen Allokationstheorie überhaupt einen Prognose- oder Erklärungswert hat (Hoppmann 1988: 348). Wichtigste Funktion des Wettbewerbs ist es, Handlungs- und Wahlfreiheit zu garantieren, er hat also eine Freiheitsfunktion. Des weiteren hat Wettbewerb eine wirtschaftliche Funktion, was Hoppmann „ökonomische Vorteilhaftigkeit“ nennt: Hier geht es um die wünschenswerten wirtschaftlichen Ergebnisse wettbewerblicher Marktprozesse (Clapham 1981: 134). Ökonomische Vorteilhaftigkeit umfasst dabei Wachstum, technischen Fortschritt, Allokationseffizienz, Leistungssteigerung etc.

Wettbewerb kann aber nur zustande kommen, wenn gewisse Bedingungen gegeben sind, die als Wettbewerbsvoraussetzungen bezeichnet werden (Berg 1999: 303ff.) Darunter fallen eine Rechtsordnung, die die Eigentumsrechte, die Gewerbefreiheit und die Vertragsfreiheit garantiert. Innerhalb eines Staates regelt dies die nationale Rechtsordnung, im Bezug auf internationale Aktivitäten von Firmen regeln dies das internationale Privatrecht sowie länderübergreifende soziale Normen („law merchant“), zwischen Staaten im Idealfall das Völkerrecht.

Hayek weist darauf hin, dass die wettbewerbliche Marktordnung keinem einheitlichen Zielsystem dient. Er bezeichnet sie lieber als „Katallaxie“. Mit dem Begriff „Katallaktik“ wurde auch ursprünglich die Preistheorie bezeichnet, da sie sich mit den Bestimmungsgründen der relativen Preise und deren realen Austauschverhältnissen befasst (Ott 1972: 19). Mit Katallaxie beschreibt Hayek eine spontane Ordnung in dem Sinne, dass die wechselseitige Anpassung der individuellen Pläne durch negative Rückkopplung herbeigeführt wird (Hayek 1969:

250, 255). Die Kosten eines solchen Entdeckungsverfahrens sind sehr hoch, doch im Vergleich zu dem, was man mittels einer anderen zur Verfügung stehenden Methode erreichen könnte, sind die Leistungen des Marktes beträchtlich.

Konkurrenz ist jedoch nicht nur ein Anreiz- und Entdeckungsverfahren, sondern vor allem auch ein „Entmachtungsinstrument“ (Böhm 1980: 202). Erst, wenn konstitutionelle Regeln in Form einer Wettbewerbsordnung unerlaubte und erlaubte Handlungen im Wettbewerb voneinander abgrenzen, kann Wettbewerb als erfolgreiches Kontroll- und Entdeckungsverfahren funktionieren. Ohne eine solche Ordnung würde früher oder später der Wettbewerb selbst eliminiert.

Im Wettbewerb vollzieht sich ein Austausch- und ein Parallelprozess (Hoppmann 1988: 265ff.). Der Austauschprozess umfasst die Beziehungen zwischen den gegenüberliegenden Marktseiten, der Parallelprozess umfasst die Konkurrenz auf den beiden Marktseiten. Im Austauschprozess geht es um die Freiheit durch eine größere Zahl der wählbaren Optionen auf der anderen Marktseite. Die Möglichkeit der Substituierung eines Gutes durch ein anderes bestimmt hier den Grad der Freiheit, wobei sich die Substituierbarkeit unter dem Einfluss der Marktprozesse ändern kann (Hoppmann 1968: 40). Im Parallelprozess realisiert sich Freiheit als die Freiheit der tatsächlichen und der potentiellen Konkurrenten sowie die Freizügigkeit des kreativen Handelns bei der Verfolgung eigener Ziele, so z.B. in der Forschung. Beide Prozesse sind Aspekte ein- und des selben dynamischen Prozesses. Wettbewerbsfreiheit ist gleichzeitig reale wirtschaftliche Freiheit, die auf der Wahlfreiheit eines jeden Individuums gründet, seine Fähigkeiten und Mittel für die eigenen, frei gewählten Zwecke einzusetzen. Freiheit zum Wettbewerb ist die wichtigste Voraussetzung dafür, dass Konkurrenz zu gesellschaftlichen Vorteilen führt (Hoppmann 1967: 79f.).

Damit Konkurrenz funktioniert müssen die Anbieter erfolgreicher Produkte belohnt, die von schlechten Produkten dagegen bestraft werden können. Märkte können diese Funktion wahrnehmen, wenn auf der Nachfrageseite eine ausreichende Transparenz im Bezug auf Leistungsunterschiede existiert. Auf der Anbieterseite müssen dafür eine gewisse Risikobereitschaft und Lernfähigkeit vorherrschen sowie eine glaubhafte Bedrohung durch Konkurrenten bestehen. In diesem Zusammenhang wird oft auf Albert O. Hirschmans Konzept von Abwanderung und Widerspruch verwiesen.

Unter Abwanderung und Widerspruch („exit“ und „voice“) versteht Hirschman individuelle Reaktionsweisen auf Leistungsverschlechterung innerhalb einer Organisation, z.B. eines Unternehmens oder eines Staates. Beide Optionen haben sowohl eine komplementäre wie auch substitutive Wirkungsweise bei der Verbesserung der Effizienz einer Organisation. Abwanderung und Widerspruch werden definiert, „als zwei kontrastierende Reaktionen von Konsumenten oder

Mitgliedern von Organisationen auf eine von ihnen wahrgenommene Verschlechterung der Qualität der Waren, die sie kaufen, oder der Dienst- und Sozialleistungen, die sie erhalten“ (Hirschman 1992: 332)

Als Widerspruch gilt „jeder wie auch immer geartete Versuch, einen ungünstigen Zustand zu verändern, anstatt ihm auszuweichen, sei es durch individuelle oder kollektive Petition an die unmittelbar Verantwortlichen, durch Berufung einer höheren Stelle in der Absicht, einen Führungswechsel zu erzwingen, oder durch verschiedene Arten von Aktionen und Protesten, einschließlich jener, die zur Mobilisierung der öffentlichen Meinung dienen sollen“ (Hirschman 1970: 25). Die wesentliche Aufgabe des Widerspruchs ist, die betreffende Organisation auf ihre Fehler aufmerksam zu machen, um einen Lernprozess zu veranlassen, dessen Ergebnis gegebenenfalls neue Handlungsalternativen sind.

Unter Abwanderung versteht Hirschman die tatsächliche oder nur glaubhaft angedrohte „Handlungsweise des einfachen Fortgehens“ (Hirschman 1992: 332) indem z.B. ein Konsument den Kauf eines Gutes verweigert, weil er überzeugt ist, woanders bessere Leistungen von anderen Anbietern beziehen zu können. Auch die Entscheidung eines politisch Verfolgten, zu emigrieren, fällt in die Kategorie Abwanderung. In der Terminologie der Wirtschaftstheorie ausgedrückt, hängen Abwanderung und Widerspruch von der Qualitätselastizität der Nachfrage ab. Auch hier gilt, dass die Aufmerksamkeit, die von Seiten der Anbieter Abwanderung oder Widerspruch entgegengebracht wird, bestimmend für deren Erfolgsaussichten ist, eine positive Veränderung nach sich zu ziehen. Hirschman macht deutlich, dass „wenn der Markt keinen optimalen Zustand erreicht, die Gesellschaft - zumindest bis zu einem gewissen Grade - die Lücken erkennen wird und daß nicht zum Markt gehörige soziale Institutionen entstehen werden, die versuchen, sie zu überbrücken […] dieser Prozeß ist nicht immer bewusst“ (Hirschman 1970: 15). Es geht also um einen Prozess des gesellschaftlichen Lernens, der sich in der Herausbildung neuer Gesetze, Normen sowie in rechtlich-organisatorischen Veränderungen niederschlägt.

Problematisch ist die Frage, unter welchen Bedingungen zwischen den beiden genannten Verhaltensweisen komplementäre oder aber substitutive Beziehungen bestehen. Diese Frage ist nicht eindeutig klärbar, da Abwanderung und Widerspruch inhaltlich oft nicht klar voneinander trennbar sind. Widerspruch ist oft die Androhung von Abwanderung. Ohne exit-Option macht Widerspruch keinen Sinn. Abwanderung bleibt letztendlich die einzige mit Sicherheit wirksame Sanktionsmöglichkeit. Das Verhältnis zwischen den beiden Reaktionsmöglichkeiten ist immer von den jeweiligen Rahmenbedingungen abhängig.

2.2 Konkurrenz in der Politik

Vielen Menschen ist nach wie vor nicht bewusst, dass die Demokratie ebenfalls ein

Marktsystem ist. Demokratische Verfassungen fußen auf dem Prinzip, dass freie politische Konkurrenz zur Mehrung individuellen Wohlstands führt. Der Wettbewerb zwischen Parteien in einer Demokratie sorgt dafür, dass die Präferenzen der Individuen im politischen Prozess berücksichtigt werden. Er stellt in einer offenen Gesellschaft neben der Abwanderung den wesentlichen Mechanismen zur Sanktionierung politischen Handelns mit dem Ziel der Umsetzung individueller Präferenzen dar. Der Begriff des politischen Wettbewerbs umfasst sowohl „competition for or within government" als auch „competition between governments" (Vanberg 1993: 13). Im ersten Fall geht es um den Wettbewerb politischer Parteien um Wählerstimmen, welcher in einem durch konstitutionelle Regelungen vorgegebenem System so genannter „checks and balances" abläuft. Im zweiten Fall geht es um den Wettbewerb zwischen Regierungen um Ressourcen, einkommensstarke Steuerzahler, Direktinvestitionen etc.

Ganz ähnlich wie die Wirtschaftstheorie ist die Demokratietheorie eine Entscheidungstheorie. Anstatt sich mit wirtschaftlichen Konsumenten und Produzenten zu befassen, liefert sie eine Theorie gesellschaftlicher Entscheidungen, die durch das Zusammenspiel von Politikern und Wählern zustande kommen. Man kann in diesem Zusammenhang vier Arten von Entscheidungen identifizieren (Sartori 1992: 212ff.): (a) Individuelle, (b) Gruppen-, (c) kollektive und (d) kollektivierte Entscheidungen. Hier ist die Unterscheidung von kollektiven und kollektivierten Entscheidungen wichtig: Kollektive Entscheidungen werden *von* einer Gruppe getroffen, deren Mitglieder nicht in direktem Kontakt miteinander stehen, während kollektivierte Entscheidungen *für* eine Gruppe getroffen werden. Wesentliche Probleme des politischen Wettbewerbs und der Demokratie erwachsen aus der Tatsache, dass die Entscheidenden und die von den Entscheidungen betroffenen Gruppen nicht immer zusammenfallen. Für eine Gruppe stellt sich also immer die Frage, wann und wie Entscheidungen kollektiviert werden sollen, wobei die jeweilige Kosten-Nutzen-Situation ein wesentliches Auswahlkriterium darstellt. Dies erfordert einen permanenten Lernprozess, um neue Handlungsmöglichkeiten zu entdecken. Zu diesen gehören auch solche, die die institutionellen Veränderungen in einer gesellschaftlichen (Gesamt-) Ordnung betreffen. Diese Ordnung ist nur dann legitim, wenn sie den Präferenzen der Bürger entspricht. Es stellt sich nun die Frage, ob der politische Wettbewerb Institutionen und Entscheidungsmechanismen entdecken kann, von denen gesellschaftlich als positiv angesehene Ergebnisse erwartet werden können.

Die ökonomische Theorie der Politik („public choice") wird definiert als die ökonomische Untersuchung von nicht-marktmäßigen Entscheidungsprozessen, oder als die Anwendung ökonomischer Prinzipien auf die Politikwissenschaft (Mueller 1979: 1f.). Sie untersucht und modelliert politischen Wettbewerb in Analogie zur wirtschaftlichen Konkurrenz. Die ökonomische Theorie der Politik steht in der Tradition der neoklassischen Wirtschaftstheorie und sieht politische

Entscheidungsfindung als Präferenzaufdeckungsverfahren. Das Verhalten der politischen Akteure, welches hier in den Vordergrund rückt, wird unter dem Gesichtspunkt der Nutzenmaximierung unter Nebenbedingungen analysiert: „Die wesentliche Neuerung der Neuen Politischen Ökonomie besteht in der Verwendung des ökonomischen Instrumentariums zur Analyse des Verhaltens der Akteure im politischen Sektor. Sie gibt damit die „schizophrene" Vorstellung auf, Menschen verhielten sich in ihrer Rolle als Politiker oder Bürokraten anders, als in ihrer Rolle als Unternehmer oder Arbeitnehmer" (Erlei/Leschke/Sauerland 1999: 319).

Als Begründer der eigentlichen ökonomischen Theorie der Politik wird Anthony Downs angesehen, der als erster die ökonomische Vorstellung vom Kosten und Nutzen abwägenden egoistisch-rationalen Akteur auf die Welt der Politik übertrug, also das Marktprinzip in die Politikanalyse einführte. Kennzeichnend für das Marktprinzip ist die Annahme privatautonomer, dezentraler Wirtschaftstätigkeit von Individuen nach selbst gesetzten Zielen, welche über Märkte koordiniert wird, wobei Angebot, Faktoren- und Ressourceneinsatz sowie innovative Tätigkeiten aus dem Wettbewerb der Anbieter um die Kaufkraft der Nachfrager erwachsen. Auf Downs geht auch die heute besonders verbreitete Vorstellung zurück, dass politische Parteien in demokratischen Systemen analog zu konkurrierenden Unternehmen in einer Marktwirtschaft gesehen werden können (Downs 1957: 295).

Downs nimmt an, dass die Parteien Stimmenmaximierer sind und immer genau jene Strategie wählen, welche die zu erwartende Wohlfahrt der Wähler maximiert. So gesehen lernen Politiker also nicht, da sie alle Handlungsalternativen genau kennen. Diese Verhaltensannahme ist jedoch angesichts der ideologischen Motive von Parteien in modernen Demokratien heute nicht unumstritten (Wittmann 1973). Anders als Downs gehen beispielsweise die Vertreter der „probabilistic voting" - Theorie von unvollständiger Information seitens der Parteien über die Präferenzen der Wähler sowie seitens der Wählerschaft über die Konsequenzen der Parteiprogramme aus (Coughlin 1992). In einem solchen Falle können die Parteien nicht mehr mit Sicherheit den Wahlausgang vorhersagen, sondern nur Wahrscheinlichkeiten für die Unterstützung durch einzelne Wählergruppen angeben, so dass sie gezwungen sind, Wege zu finden, die Wohlfahrt mehrerer Wählergruppen zu berücksichtigen.

Für die ökonomische Theorie der Politik gilt ähnliches wie für die ökonomische Theorie des wirtschaftlichen Wettbewerbs. Eine Marktgleichgewichtstheorie ist keine Marktprozesstheorie. Die Ansätze für eine politische Marktprozesstheorie gehen auf Joseph A. Schumpeter zurück. Schumpeters Konkurrenztheorie der Demokratie steht ihrerseits in der Tradition der elitistischen Demokatietheorie Max Webers und sieht als demokratische Methode „diejenige Ordnung der Institutionen zur Erreichung politischer Entscheidungen, bei welcher einzelne die Entscheidungsbefugnis vermittels eines Konkurrenzkampfs um die Stimmen des

Volkes erwerben" (Schumpeter 1942: 428). Die Vorstellung eines kollektiven Gemeinwohls teilt Schumpeter aus mehreren Gründen nicht: „Erstens gibt es kein solches Ding wie ein eindeutig bestimmtes Gemeinwohl, über das sich das ganze Volk kraft rationaler Argumente einig wäre oder zur Einigkeit gebracht werden könnte. [...] Selbst wenn aber zweitens ein hinreichend bestimmtes Gemeinwohl - so wie zum Beispiel das Utilitaristen-Maximum wirtschaftlicher Bedürfnisbefriedigung - sich als für alle annehmbar erwiese, würde dies nicht ebenso bestimmte Antworten auf einzelne Probleme implizieren. [...] Drittens aber verflüchtigt sich als Folge der beiden vorausgegangenen Feststellungen immer mehr der besondere Begriff des Volkswillens oder der volonté generale, den sich die Utilitaristen zu eigen machten. [...] Sie leiteten ihren Volkswillen ganz einfach vom Willen der Individuen ab" (Schumpeter 1942: 399f.).

Schumpeter entwickelte als erster die Vorstellung von der Politik als Markt, auf dem Gebrauchswerte mit dem Ziel der Mehrung abstrakter Tauschwerte, wie z.B. Machterwerb und –erhalt, gehandelt werden (Schmidt 1996: 136). Der Konkurrenzkampf um politische Führungsämter erzeugt dabei praktisch als Nebenprodukt nützliche gesellschaftliche Funktionen, wie beispielsweise die Hervorbringung von Gesetzen. Schumpeter erkannte auch, dass die Demokratie auf der Basis von Regeln funktioniert, die denen einer freien Marktwirtschaft nicht vollständig entsprechen. Politische Systeme wie die Demokratie beinhalten, so Schumpeters Verständnis, immer ein Element autoritären Zwanges, welches in der freiwilligen Übereinstimmung des marktmäßigen Austausches nicht existiert (Mitchell 1984: 162).

3 Synthese: Wirtschaftliche und politische Konkurrenz als Entdeckungsverfahren

Aus den bisherigen Ausführungen wird deutlich, dass man ökonomischen und politischen Wettbewerb als Teilprozesse eines als umfassend anzusehenden Verfahrens zur Aufdeckung individueller Präferenzen sowie von Handlungsalternativen sehen kann. Dabei stehen ökonomischer und politischer Wettbewerb in einem komplementären Verhältnis, weil freier politischer Wettbewerb (Demokratie in offenen Gesellschaften) nur eine von mehreren Bedingungen für eine ergebnisoffene Entwicklung, Ideenaustausch und das Lernen politisch-ökonomischer Zusammenhänge ist. Ohne freien ökonomischen Wettbewerb, also offene Märkte, eine stabile Rechtsordnung, Vertragsfreiheit und Leistungsanreize sind die Bedingungen für das Zustandekommen wirtschaftlicher Transaktionen denkbar schlecht. Auch politischer Wettbewerb stellt für sich genommen keinen „free trade in ideas" dar (Weissberg 1996: 108). Erst mit Hilfe des Rechts, die eigene Meinung frei zu äußern und wählen zu dürfen, schafft politischer Wettbewerb einen höheren Anreiz zur Entdeckung alternativer Ideen als jedes andere bekannte System politischer Entscheidungsfindung.

Man kann jedoch nicht von einer eindeutigen Analogie zwischen politischem und wirtschaftlichem Wettbewerb sprechen, da Transaktionen im ökonomischen Wettbewerb innerhalb eines Regelsystems ablaufen („choice within rules"), während im politischen Wettbewerb die Anbieter verschiedener Regelsysteme miteinander konkurrieren („choice of rules") (Vanberg 1993: 4). Wettbewerb zwischen Regelsystemen ist nur dann möglich, wenn bestimmte institutionelle Regelungen dies ermöglichen, z.B. eine föderale Staatsverfassung, offene Grenzen bzw. direkt-demokratische Entscheidungsverfahren (Wohlgemuth 1998: 22) oder zumindest genügend autonome Entscheidungsspielräume existieren, die individuelle Freiheit bei Mehrheitsentscheidungen erhalten. So können konkrete Vorschläge Einzelner oder von kleineren gesellschaftlichen Gruppen auch nach einer einmal getroffenen Entscheidung überprüft werden (Watrin 1973: 116).

Präferenzaufdeckung durch Abwanderung unterscheidet sich fundamental vom politischen Widerspruch bei der Wahl einer Regierung, ermöglicht aber die Aufdeckung von Präferenzen und Handlungsalternativen durch die Wahl eines konkurrierenden Anbieters politischer Leistungen (Wohlgemuth 1994: 24f.). Das komplementäre Verhältnis von politischem Wettbewerb als gesellschaftlichem Entscheidungsverfahren zur Durchsetzung kollektivierter Entscheidungen und wirtschaftlichem Wettbewerb als Mittel zur individuellen Präferenzrealisierung schafft Anreize für die Entdeckung neuer Handlungsmöglichkeiten. Politische Konkurrenz ist, ebenso wie wirtschaftliche, ein Mechanismus zur Verbesserung der Auswertung in der Gesellschaft verstreuter und lückenhafter Information.

Wissensmangel ist Hayek zufolge ein wesentliches Merkmal der modernen Gesellschaft, die sich ja auf die Wissensteilung („division of knowledge", Hayek 1937: 99), also die Arbeitsteilung der Verarbeitung von und der Suche nach Wissen stützt. Erst ungleich verteilte subjektive Information eröffnet eigennutzorientierten Wirtschaftssubjekten die Möglichkeit opportunistischen Verhaltens. Um sich gegen den potentiellen Missbrauch von Information zu schützen, bedarf es Regeln, die Transaktionen weniger anfällig machen. Wenn Wirtschaftssubjekte aus der Ungleichverteilung von knappen Informationen Nutzen ziehen können, folgt, dass sie im Wettbewerb um Wissensvorsprünge stehen. Der Wettbewerb um Wissen endet aber aufgrund des konstitutionellen Wissensmangels nicht in einem Informationsgleichgewicht, sondern läuft als Prozess ab, in dem ständig neues Wissen von Imitatoren kopiert wird. Wettbewerb ist also im wesentlichen als Informationsgewinnungsprozess zu sehen. Da sich Wissensdefizite nie gänzlich beseitigen lassen und Individuen Information subjektiv verarbeiten, wird sich Konkurrenz nie auf ein Gleichgewicht einpendeln, sondern im Schumpeter'schen Sinne als ergebnisoffener Innovationprozess verlaufen. Während Schumpeter aber davon ausging, dass neues Wissen Produkt zufälliger Entdeckungen ist, war Hayeks These, dass Wissen im Wettbewerb systematisch entdeckt wird. Aus diesem Grund

bezeichnete Hayek Wettbewerb als Entdeckungsverfahren.

Es stellt sich die Frage, wie die Konkurrenz um Informationsvorsprünge zu modellieren ist. Die Ökonomen Kenneth J. Arrow und George Stigler versuchten, die Erklärungslücke durch die Einführung von Informationskosten und eines Optimierungskalküls der Informationsbeschaffung zu schließen (Arrow 1962, Stigler 1961). Ein gewisser Grad der Ignoranz ist demnach bei gegebenen Nutzen und Kosten der Information rational. Die Subjektivität des Wissens wird dabei aber ausgeblendet. Nicht alles, was ausgehend von einem Set von Annahmen wahr ist, kann als bekannt vorausgesetzt werden. Es gibt unterschiedliche Grade der Wahrheit (Sainsbury 1988: 71). An diesem Punkt scheiden sich die Geister der mainstream-Ökonomik und der so genannten evolutorischen Ökonomik. Israel Kirzner fasst den Unterschied treffend zusammen: „For the mainstream, imperfect information is primarily a circumstance constraining the pattern of attained equilibrium (and introducing a new „production" cost, that of producing and or searching for missing information). For the Austrian approach imperfect information is seen as involving an element which cannot be fitted at all into neoclassical models, that of "sheer" (i.e. unknown) ignorance." (Kirzner 1997: 62)

Streit und Wegner heben die problematischen Folgen der Annahme rationaler Ignoranz hervor: „Die Anwendbarkeit einer solchen Informationsbeschaffungsregel setzt […] im Grunde einen begrenzt informierten Akteur voraus, der zugleich eine Beobachterposition einnehmen kann, um dem Wissensmangel zu begegnen. Wie sonst soll der Grenzertrag der Informationssuche bestimmt werden, als aus der Sicht dessen, der die Informationen bereits hat? Die perspektivische Kofundierung ergibt sich daraus, daß die Informationssuche als Gutanalogie diskutiert und so das Wissensproblem entscheidungslogisch trivialisiert wird." (Streit/Wegner 1989: 185)

Manche Ökonomen nehmen demgemäß ausgehend von der Prämisse des Wissensmangels den folgenden Standpunkt ein: Wenn die Marktteilnehmer nicht vollständig informiert sind, entsteht Spielraum für Opportunismus, Transaktionskosten und somit die Notwendigkeit von Regeln sowie Durchsetzungsinstanzen. Dem Wettbewerb kommt eine gänzlich andere Rolle zu als in der puren neoklassischen Theorie, wo er nur eine Annahme darstellt, die erfüllt sein muss, damit sich ein „allgemeines" Gleichgewicht einstellt. Die Wirtschaftssubjekte, allen voran innovative Unternehmer, können im funktionsfähigen Wettbewerb Wissensvorsprünge nutzen, die ihnen für eine beschränkte Zeit Pioniergewinne bis zum Auftreten von Imitationen ermöglichen. Wenn es aber um Konkurrenz um Wissensvorsprünge geht, kommt zentrale Bedeutung den Wettbewerbsregeln zu: Erst eine Gesellschaft, die individuelle Handlungsspielräume durch abstrakte Regeln schafft, kann die Entdeckungsfunktion des Wettbewerbs nutzen, und zwar sowohl im Bereich der Wirtschaft als auch in der Politik.

4 Zusammenfassung und Ausblick

Aus statischer Sicht führt Wettbewerb zu einer Anpassung „nach unten“, zu „Gleichmacherei“ auf niedrigstem Niveau. Sieht man dagegen Wettbewerb als Entdeckungsverfahren, also als dynamischen und evolutorischen Prozess der kreativen Zerstörung an, so sagt die Wirtschaftstheorie voraus, dass auch im institutionellen Wettbewerb eine Vielzahl unterschiedlicher Regulierungen bestehen bleiben werden, allein schon, weil die betroffenen Akteure unterschiedlich Präferenzen hinsichtlich der Regulierungsziele haben.

Bestehende Institutionen sind gewachsene Systeme mit eigenen Konsistenzbedingungen (strukturelle Konsistenz), die auf stabilisierenden Traditionen beruhen. Die institutionelle Innovation erfolgt schwerpunktmäßig innerhalb des eigenen Systems. In diesem Kontext ist die Pfadabhängigkeit von Institutionen von Bedeutung.

Pfadabhängigkeit impliziert, dass vorangegangene Wahrnehmungen mit darüber bestimmen, welche Informationen zukünftig aufgenommen werden. Hier zeigt sich die oft übersehene Bedeutung des kulturellen Hintergrundes von Wirtschaftspolitik. Die Interpretation von Wahrnehmungen hängt davon ab, welches interne Modell der Akteur von seiner Umwelt hat. Interne Modelle schaffen ein kulturelles Vorverständnis, einen Filter, durch den Handlungsoptionen wahrgenommen werden. Dadurch wird jeweils nur eine Teilmenge aller theoretischen Handlungsoptionen berücksichtigt.

Da gemeinsame Ansichten und Überzeugungen, wie die Welt zu entziffern ist, einen pfadabhängigen Lernprozess durchlaufen haben, lassen sie sich nur langsam ändern. Pfadabhängigkeit und strukturelle Konsistenz von Institutionen tragen zu deren Persistenz bei, ebenso aber auch Lern- und Netzwerkeffekte: Je mehr Individuen die Nutzung institutioneller Arrangements erlernt haben, desto niedriger sind die Transaktionskosten. Solange Bewegungen auf anderen Entwicklungspfaden nicht blockiert werden, erbringen persistente Institutionen daher im Wettbewerb die Leistung einer Stabilisierung von Erwartungen. So stellt Persistenz zwar eine Bremse für Wandel dar, ist aber gleichzeitig die Voraussetzung für funktionsfähigen Wettbewerb. Institutionen enthalten geronnenes Wissen, das im Fall ihrer Zerstörung nicht mehr nutzbar ist.

Verlust von Erwartungssicherheit bedeutet, dass Individuen und Gruppen ihre Zuversicht verlieren, von verfügbaren Erfahrungen auf künftige Entwicklungen schließen zu können. Sie verlieren ihre Prognosefähigkeit, ihr Vertrauen auf Regeln, nach denen Zukunftsbilder zu entwerfen wären. Zur Untersuchung solcher Prozesse schlägt Siegenthaler (1993) ein dualistisches Modell vor:

Routinemäßiges Lernen beinhaltet Selektion, Klassifikation und Interpretation nach Regeln. Komplementär zum routinemäßigen Lernen ist Strukturstabilität, also die Stabilität und Vertrauenswürdigkeit der kognitiven Regelsysteme sowie der externen und internen Gebots- und Verbotsnormen, also der Institutionen.

Fundamentales Lernen dagegen gehört zum Wandel kognitiver Regelsysteme und institutioneller Ordnungen. Vertrauen schwindet, Regeln werden Gegenstand scharfer Auseinandersetzungen, Informationsprobleme verschärfen sich: Die Welt verliert an Transparenz und Prognostizierbarkeit. Die Phasen fundamentalen Lernens sind durch den Wettbewerb als Entdeckungsverfahren gekennzeichnet. Wenn es nichts zu entdecken gibt, ist Wettbewerb ein verschwenderisches Verfahren. In Phasen des fundamentalen Lernens allerdings gilt, dass die Möglichkeiten und Anreize dezentralen Wissenserwerbs und dezentraler Wissensverarbeitung von weitaus größer Bedeutung sind als in den Phasen der Strukturstabilität.

Literatur

Berg, H. (1999): Wettbewerbspolitik. In: Bender, D. et.al. (Hrsg.): Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik. Bd. 2, 7. Aufl., München, S. 299-362.

Böhm, F. (1980): Freiheit und Ordnung in der Marktwirtschaft. Baden-Baden.

Clapham, R. (1981): Das wettbewerbspolitische Konzept der Wettbewerbsfreiheit. In: Cox, H. (Hrsg.): Handbuch des Wettbewerbs. München, S. 129-148.

Coughlin, P. (1992): Probabilistic Voting Theory. New York.

Downs, A. (1957): An Economic Theory of Democracy. New York.

Erlei, M. / Leschke, M. / Sauerland, D. (1999): Neue Institutionenökonomik. Stuttgart.

Grossman, S.J. / Stiglitz, J.E. (1980): On the Impossibility of Informationally Efficient Markets. American Economic Review, 70, S. 393-408.

Hayek, F.A. von (1937): Wirtschaftstheorie und Wissen. In: ders. (Hrsg.) (1976): Individualismus und wirtschaftliche Ordnung. 2. Aufl., Salzburg, S. 49-102.

Hayek, F.A. von (1945): The Use of Knowledge in Society. American Economic Review, 35(9), S. 519-530; deutsch: Die Verwertung von Wissen in der Gesellschaft. In: ders. (Hrsg.) (1976): Individualismus und wirtschaftliche Ordnung. 2. Aufl.,

Salzburg, S. 103-121.

Hayek, F.A. von (1969a): Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren. In: ders. (Hrsg.) (1969): Freiburger Studien: Gesammelte Aufsätze. Tübingen, S. 249-265.

Heinemann (2001): Zur Effizienz von Lernprozessen - Eine ökonomische Analyse von Informationsexternalitäten. In: Ökonomie und Gesellschaft, Jahrbuch 17: Komplexität und Lernen. Marburg, S. 97-134.

Heiner, R.A. (1983): The Origin of Predictable Behavior. American Economic Review, 73, S. 560-595.

Herdzina, K. (1999): Wettbewerbspolitik. 5. Aufl., Stuttgart.

Hirschman, A.O. (1970): Exit, Voice and Loyalty—Responses to Decline in Firms, Organization and States. Princeton; deutsch: ders. (1974): Abwanderung und Widerspruch. Reaktionen auf Leistungsabfall bei Unternehmen, Organisationen und Staaten. Tübingen.

Hirschman, A.O. (1992): Abwanderung, Widerspruch und das Schicksal der Deutschen Demokratischen Republik. Leviathan, 3, S. 330-358.

Hoppmann, E. (1967): Wettbewerb als Norm der Wettbewerbspolitik. ORDO, 18, S. 77-94.

Hoppmann, E. (1968): Zum Problem einer wirtschaftspolitisch praktikablen Definition des Wettbewerbs. In: Schneider, H.K. (Hrsg.): Grundlagen der Wettbewerbspolitik. Berlin, S. 9-49.

Hoppmann, E. (1988): Wirtschaftsordnung und Wettbewerb. Baden-Baden.

Kirzner, I. (1997): Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. Journal of Economic Literature, 35, S. 60-85.

Mitchell, W.C. (1984): Schumpeter and Public Choice, Part II. Democracy and the demise of capitalism. The missing chapter in Schumpeter. Public Choice, 42, S. 161-174.

Mueller, D.C. (1979): Public Choice. Cambridge.

Olten, R. (1998): Wettbewerbstheorie und Wettbewerbspolitik. 2. Aufl., München.

Ott, A.E. (1972): Grundzüge der Preistheorie. Göttingen.

Pitsoulis, A. (2004): Entwicklungslinien ökonomischen Denkens über Systemwettbewerb. Marburg.

Sainsbury, R.M. (1988): Paradoxien. Stuttgart.

Sartori, G. (1992): Demokratietheorie. Darmstadt.

Schmidt, I. (1996): Wettbewerbspolitik und Kartellrecht. 5. Aufl., Stuttgart.

Schumpeter, J.A. (1942): Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie. Bern.

Siegenthaler, H. (1993): Regelvertrauen, Prosperität und Krisen. Die Ungleichmäßigkeit wirtschaftlicher und sozialer Entwicklung als Ergebnis individuellen Handelns und sozialen Lernens. Tübingen.

Stigler, G.J. (1987): Competition. In: The New Palgrave. A Dictionary of Economics. Band 1, London, S. 531-536.

Stigler, G.J. (1961): The Economics of Information. Journal of Political Economy, 69, S. 213-225.

Streit, M.E. / Wegner, G. (1989): Wissensmangel, Wissenserwerb und Wettbewerbsfolgen – Transaktionskosten aus evolutorischer Sicht. ORDO, 40, S. 183-200.

Vanberg, V. (1993): Constitutional Constrained and Safeguarded Competition in Markets and Politics with Reference to a European Constituion. Journal des Economistes et des Etudes Humaines, 4, S. 3-27.

Watrin, C. (1973): Die Stellung organisierter und nicht organisierter Interessen im Programm der Sozialen Marktwirtschaft. In: Gemper, B.B. (Hrsg.): Marktwirtschaft und soziale Verantwortung. Köln, S. 111-123.

Weissberg, R. (1996): The real Marketplace of Ideas. Critical Review, 10, S. 107-121.

Weizsäcker, C.C. von (1988): Deregulierung und Privatisierung als Ziel und Instrument der Ordnungspolitik. In: Vogel, O. (Hrsg.): Deregulierung und Privatisierung. Köln, S. 11-20.

Wittman, D.A. (1973): Parties as Utility Maximizers. American Political Science Review, 67, S. 490-498.

Wohlgemuth, M. (1994): Economic and Political Competition in Neoclassical and Evolutionary Perspective. Diskussionsbeitrag 02-94, Max-Planck-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen, Jena.

Wohlgemuth, M. (1998): Entry Barriers in Politics, or: Why Politics, Like Natural Monopoly, Is Not Organised as an Ongoing Market Process. Diskussionsbeitrag 14-98, Max-Planck-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen, Jena.